

# Inbjudan att teckna aktier i Bricknode Holding AB

i samband med planerat upptagande till handel på Nasdaq First North Growth Market

Teckningsperiod 22 oktober – 1 november 2021



## VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga prospekt som upprättas i samband med erbjudandet. Prospektet för Bricknode Holding AB kommer efter godkännande från Finansinspektionen finnas tillgängligt för nedladdning på [www.bricknode.com](http://www.bricknode.com) och [www.gcf.se](http://www.gcf.se). Alla investeringar i aktier är förenade med risktagande.

I prospektet för Bricknode Holding AB finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med bolaget och dess aktie. Innan ett investeringsbeslut fattas skall dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta prospektet noggrant genomläsas. Upptagandet till handel på Nasdaq First North Growth Market gäller enbart i så måtto att bolaget uppfyller Nasdaq Stockholms listnings kommittés krav. Disclaimer: Göteborg Corporate Finance AB är finansiella rådgivare åt Bricknode Holding AB i samband med erbjudandet. Då samtliga uppgifter härrör från Bricknode Holding AB friskriver sig Göteborg Corporate Finance AB från allt ansvar för innehållet i detta dokument. Detta även avseende andra än direkta eller indirekta ekonomiska konsekvenser till följd av investeringsbeslut eller andra beslut som helt eller delvis grundas på uppgifterna i detta dokument.

# VD och styrelseordförande har ordet

## Stefan Willebrand, VD och grundare Bricknode, kommenterar:

”Under drygt tio år av utveckling och nära samarbete med tidiga kunder har Bricknode lyckats skapa en skalbar och global mjukvaruprodukt som stödjer alla typer av finansiell verksamhet. Genom att vara pionjärer inom SaaS-lösningar (Software as a Service) för finansbranschen har vi skapat ett effektivt alternativ till konsultdrivna lösningar. Vi har hjälpt våra kunder att ta nya finansiella produkter till marknaden på ett sätt som tidigare inte varit möjligt. Vi har även uppnått nätverkseffekter där våra kunder utbyter tjänster inom vår plattform och på det sättet hjälper vi även till att skapa nya affärer för våra kunder.

I grunden har vi byggt ett operativsystem för finans med tillhörande specialapplikationer för olika områden inom finansbranschen. Genom Bricknode och andra mjukvaruleverantörer kan vi fortsätta expandera floran av applikationsstöd, vilka är enkelt åtkomliga genom den marknadsplats för applikationer som vi har skapat. Vi har under åren byggt upp ett starkt och dedikerat team och det är nu dags för oss att ta nästa steg i vår internationella expansion. En notering stärker vår profil och ökar kännedomen om vårt varumärke samtidigt som vi bjuder in fler ägare att vara med på vår fantastiska resa som bara har börjat.

Bricknodes kunder består av olika typer av finansiella verksamheter och FinTech-bolag. På det sättet får våra aktieägare exponering mot hela digitaliseringen av finansbranschen utan att behöva ta risk i ett enskilt varumärke.”



## Robert Lempka, ordförande Bricknode, kommenterar:

”Bricknode har uppvisat en fantastisk uthållighet och produktfokus genom att skynda långsamt och tänka långsiktigt. Redan med volymerna under 2020 bevisade Bricknode skalbarheten i verksamheten genom att bli kassaflödespositiva, en stark grund inför nästa investeringsfas i tillväxtresan. Jag är imponerad av den verksamhet som Bricknodes ledning har byggt upp och jag ser det som ett privilegium att få möjlighet att vara med genom bolagets notering och kommersiella expansion. Vi ser redan resultat från bolagets fokus på tillväxt med en omsättningsökning över 40%.”



# Om Bricknode Holding AB

Bricknode är ett svenskt SaaS-bolag ”Software as a Service” som erbjuder en B2B-fokuserad mjukvaruplattform för finans- och teknikföretag. Bricknode grundades 2010 med målsättningen att underlätta för tjänsteföretag inom finanssektorn att tillgängliggöra sina produkter och tjänster till allmänheten genom digitalisering. Genom att använda ny, molnbaserad, teknik har Bricknode skapat kostnadseffektiva verktyg och tjänster som möjliggör nätverkskopplingar mellan Bolagets kunder. Något förenklat beskrivet kan exempelvis Bricknodes kunder som använder applikationen för värdepappersmäkleri (Bricknode Broker) handla med aktier och fonder i Bricknodes system liksom de kan göra hos exempelvis Avanza eller Nordnet, med skillnaden att kunderna kan bygga front-end i sitt eget varumärkes regi. Bricknodes Plug-and-play för värdepappershandel öppnar upp för både snabbare och billigare implementering än de traditionella systemen på marknaden. Eftersom kostnadsbarriären blir lägre blir det möjligt för nya aktörer på finansmarknaden att producera transparenta produkter med högre slutkundsvärde än vad som tidigare har varit möjligt.

## Produkter och tjänster

### Bricknode Core

Bricknode Core utgör grundpelaren i Bricknodes erbjudande. Det är basystemet som gör det möjligt för Bolaget att erbjuda specialiserade lösningar till kunderna. Kärnan hanterar allt som är centralt inom finanstjänster bland annat kunder, konton, transaktioner, saldon, instrument och innehav. En fördel för kunder som använder Bricknodes applikationer är att kunden enkelt kan registrera sig online och börja använda systemet samma dag. Bricknode Core innehåller det mesta som ett teknikkunnigt företag behöver som exempelvis vill lansera sin egen FinTech produkt utan att behöva uppfinna hjulet som driver maskineriet på nytt.

### Bricknode Broker

Bricknode Broker används av värdepappersbolag, kapitalförvaltare och rådgivare. Bricknode Broker är en komplett applikation baserad på Bricknode Core plattformen. Applikationen gör det möjligt att sätta upp kundportaler och rådgivarportaler tillsammans med en komplett back-office portal. Ett exempel är en distributör som har värdepapperstillstånd och några anslutna rådgivare med ett antal slutkunder där rådgivarna sköter förvaltningen. Genom Bricknode Broker kan distributören koppla sig mot exempelvis tusentals fondbolag eller världens olika börser för att erbjuda aktiehandel. Bricknode Broker är Bolagets första vertikal som har existerat sedan 2011 och under första halvåret 2021 stod för 70 % av de totala intäkterna.

### Bricknode Lending

Bricknode Lending är en applikation för administration av lån, fakturering och mycket mer. Vertikalen har utvecklats sedan 2015 och stödjer allt från konsumentkrediter till företagslån och omfattar både så kallad balansräkningsutlåning (traditionell utlåning) och peer-to-peer utlåning (låntagare och långivare möts utan inblandning av en traditionell bank eller låneinstitut).

### Brokerage-as-a-Service och Lending-as-a-Service

Med tjänsten Brokerage-as-a-Service erbjuder Bricknode helhetslösningar för automatisk administration av investeringar i fonder, aktier, obligationer, valutor och mycket mer. Bolaget levererar hela IT-infrastrukturen och tar hand om hela back office-verksamheten, avstämningar, rapporteringar med mera, vilket gör processen smidig för användaren. Bolaget har möjlighet att använda sina egna applikationer och behålla hög skalbarhet genom att erbjuda kunden ett sätt att lägga över hela administrationen till Bricknode nu dags för oss att ta nästa steg i vår internationella expansion. En notering stärker vår profil och ökar kännedomen om vårt varumärke samtidigt som vi bjuder in fler ägare att vara med på vår fantastiska resa som bara har börjat. Bricknodes kunder består av olika typer av finansiella verksamheter och FinTech-bolag. På det sättet får våra aktieägare exponering mot hela digitaliseringen av finansbranschen utan att behöva ta risk i ett enskilt varumärke.”

## Affärsmodell

Bricknode är ett SaaS-bolag med en hög skalbarhet i sin affärsmodell som står på tre ben:

1. Licensavgift för själva core-programvaran.
2. Avgifter beroende på aktiverad modul i programvaran.
3. Volymbaserad avgift baserad på antal depåer och användare samt assets under management (AUM).

Den låga instegskostnaden för att börja använda Bricknodes system gör att kunder snabbt och enkelt kan starta sin finansiella verksamhet med hjälp av Bricknode till en låg kostnad och sedan addera ytterligare moduler och funktionalitet som en ”plug and play”-lösning, allt eftersom behovet ökar. Bricknodes Net Revenue Retention var 113% för första halvåret 2021 vilket är ett kvitto på systemets ”stickiness” och att affärsmodellen skapar synergieffekter både för Bricknode och kunderna.

## Marknad

Bricknode verkar huvudsakligen på den globala SaaS-marknaden med inriktning på finansiella tjänster och FinTech. Historiskt har fokus varit på den svenska marknaden men Bolaget har från dag ett utvecklat en digital plattform som gör det möjligt att skala upp verksamheten och etablera sig på fler geografiska marknader. Bricknodes initialt viktigaste och främsta marknad bedömer Bolaget finns inom EU där finansiella företag omfattas av en enhetlig regulatorisk miljö.

### SaaS-marknaden

Bolagets intäkter kommer idag till 90 % från den svenska marknaden och den svenska marknadens förädlingsvärde har vuxit från 243 miljoner kronor 2000 till 7,2 miljarder kronor 2018 . Det är inte bara i Sverige som SaaS marknaden växer. Den europeiska SaaS-marknaden förväntas ha en årlig tillväxttakt om 20,9% mellan 2018–2024 . Den globala marknaden för SaaS befinner sig i kraftig tillväxt och värderades 2020 till 158 miljarder USD, marknaden förväntas ha en årlig tillväxttakt om 12% fram till 2026 .

### FinTech-marknaden

Marknaden för FinTech i kombination med finansiella tjänster och mjukvaruteknologi har de senaste åren vuxit kraftigt, och på en global nivå öppnat upp nya affärsmöjligheter för företag. Den globala marknaden för FinTech uppgick 2019 till 112 miljarder USD och förväntas fram till 2025 växa med i genomsnitt 22% per år vilket motsvarar ett värde kring 305 miljarder USD. Marknaden drivs främst av ökande antal mobilanvändare och transaktioner online.



”Bricknode har utvecklat en imponerande SaaS-plattform som driver på digitaliseringen i finansbranschen. Bricknodes modulupplägg ger stor flexibilitet för finansiella företag att i detalj välja ut vilka tjänster de behöver idag, och vilka de vill lägga till över tid. Det ger en smidig skalbarhet som kortar ner startsträckan för nya produkter väsentligt. Vi ser fram emot Bricknodes fortsatta tillväxtresa som noterat bolag”.

- Sara Wimmercraz, medgrundare Backing Minds



”Bricknode har utvecklat en SaaS-lösning som träffar helt rätt. Med Bricknode kan finansiella företag snabbt sätta upp en robust digital plattform som klarar regleringskraven och förväntningarna på användarvänlighet från kunder och medarbetare. Jag ser väldigt mycket fram emot att vara en del av Bricknodes fortsatta tillväxtresa.”

- Lena Apler, grundare Collector Bank och investerare



# Investment highlights

## ”Ett shopify för finans”

Bricknodes SaaS-plattform för bolag inom finans digitaliserar och förenklar kundernas infrastruktur back-end, samt ger möjligheten för kunderna att snabbt expandera deras digitala tjänsteerbjudande. Ett mer kostnadseffektivt och snabbare alternativ till att utveckla motsvarande infrastruktur och tjänster på egen hand eller med stöd av externa konsulter.

## Redo att skala upp produkten internationellt

Bricknode har hittills fokuserat på att utveckla och förfinas bolagets plattform. Genom Bricknodes lösning får kunderna en one-stop-shop där kunderna själva kan bygga på moduler och tjänster ovanpå Bricknodes plattform. Nu är plattformen redo att skalas upp genom internationell expansion från basen i Skövde. Bolaget har redan lokal närvaro i Stockholm och London. Bricknodes intäkter växte 45 procent under första halvåret 2021 jämfört med samma period 2020.

## Abonnemangsbaserad intäktsmodell med låg instegskostnad gör att kunderna kan växa tillsammans med Bricknode

Bricknode har idag ett 20-tal B2B-kunder som betalar mellan 5,000 SEK – 300,000 SEK per månad i licensavgifter beroende på vilka moduler och funktionaliteter som är aktiverade i systemet. Bevarandegraden av intäkter från befintliga kunder (”net revenue retention rate”) uppgick i H1 2021 till 113 procent.

## Snabbt växande marknad

Bricknodes primära målgrupp är små och medelstora distributörer av finansiella produkter. Tillväxten i detta segment drivs av en kraftigt ökad efterfrågan på digitala finansiella tjänster, ökade regulatoriska krav och nya moln-baserade standarder.

## Skalbarheten i produkterna

Bricknode har en globalt skalbar affärsmodell för den finansiella marknaden. Administrativa system för finansiella tjänster är efterfrågade världen över och Bricknode har därför fokuserat på att utveckla en produkt för den internationella marknaden sedan dag ett. Bolagets strategi är att vara verksamma i alla relevanta marknader, där fokus kommande år främst kommer ligga på marknader inom EU som har samma regulatoriska miljö som Norden, men där den digitala mognaden inte är lika hög.



”Bricknode är en växande ryggrad i finansindustrin från start ups till äldre finans i deras avgörande övergång till molntjänster. Här kan Bricknode hjälpa dem göra ett stort kliv i fråga om kundnöjdhet, säkerhet och lägre kostnader. Samtidigt som teknikutveckling snabbas på och styrelsen får mindre huvudvärk. Det är därför det är spännande att arbeta med Stefan och investera i ett företag som har en lång tillväxt framför sig.”

- Claes Hemberg, investerare och tidigare sparekonom Avanza

# Erbjudandet

## Motiv

Bricknode har sedan grundandet av bolaget haft ett starkt fokus på att utveckla en komplett infrastruktur för finansiella transaktioner för finansinstitut. Bricknode växlar nu fas och går från utvecklingsfokus mot tillväxtfokus. För att maximera aktieägarvärdet och för att kunna rekrytera topptalanger måste Bricknode vara välkapitaliserat. Noteringen på Nasdaq First North Growth Market öppnar nya möjligheter att resa kapital, öka varumärkeskännetid och varumärkesvärde globalt samtidigt som det över tid kan etableras likviditet i aktien. Emissionslikviditet kommer främst gå till Bricknodes internationella expansion.

## Kontaktuppgifter

Bricknode Holding AB  
Lögegatan 11  
541 30 Skövde

E-post: [info@bricknode.se](mailto:info@bricknode.se)  
Tel: +46 (0)8 14 55 69

[www.bricknode.com](http://www.bricknode.com)

## Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandet avser en spridningsemission i samband med Bricknodes planerade notering på Nasdaq First North Growth Market. Erbjudandet omfattar högst 1 376 146 aktier (exklusive möjlig övertilldelningsemission). Erbjudandet riktar sig till befintliga aktieägare, allmänheten och professionella investerare.

Ca 67% av Erbjudandet omfattas av teckningsåtagande från befintliga ägare samt externa investerare. Teckningsåtagande har lämnats av bland annat BackingMinds Invest AB, Lena Apler, Claes Hemberg, Northern CapSek Ventures AB och Polynom Investment AB.

Teckningsperiod	22 oktober – 1 november 2021
Teckningskurs	21,80 kr per (Courtage utgår ej)
Minsta teckningspost	300 aktier motsvarande 6540 kr
Emissionsbelopp vid full teckning	Cirka 30 MSEK (1 376 146 aktier)
Övertilldelningsemission	Cirka 10 MSEK (458 715 aktier)
Antal aktier innan emission	8 034 162 aktier
Bolagsvärde före emissionen	Ca 175 MSEK
Teckningsförbindelser	Ca 20 MSEK motsvarande cirka 67% av Erbjudandet
Första dag för handel	9 november 2021
Handel i aktien	Bricknode Holding AB har erhållit villkorat godkännande från Nasdaq Stockholm om upptagande till handel på Nasdaq First North Growth Market.
Lock-up avtal	Cirka 80 % av utestående aktier före Erbjudandet omfattas av lock-up om 12 månader räknat från första handelsdag.

Teckna online via Avanza och Nordnet  
alternativt via Nordic Issuing,  
[www.nordic-issuing.se](http://www.nordic-issuing.se)